حصّہ اول

کاروبار کی بنیادیں

باب 1

کاروبار کی نوعیت اور مقصد

سیکھنے کے مقاصد

اس باب کے مطالعے کے بعد آپ اس قابل ہو جائینگے کہ:

- کاروبار کے تصور اور خصوصیات کی وضاحت کر سکیں۔
- کاروبار پیشہ اور نوکری میں فرق کر پائیں۔
- کاروباری سرگرمیوں کی درجہ بندی کر سکیں اور صنعت اور کامرس کے مطلب کی وضاحت کر سکیں۔
- صنعت کی مختلف اقسام کو بیان کر سکیں۔
- کامرس سے متعلق سرگرمیوں کی وضاحت کر سکیں۔
- کاروبار کے مقاصد کا تجزیہ کر سکیں۔
- کاروباری خطرات کی نوعیت اور ان کی وجوہات کو بیان کر سکیں۔
- ایک کاربار کو شروع کرنے سے متعلق بنیادی عناصر پر تبادلہ خیال کر سکیں۔

عمران، منیر یت، جوزف اور پریانکا دسویں درجے میں ایک ہی کلاس کے ہم جماعت رہ چکے ہیں۔ جب امتحان مکمل ہوگئے تو وہ اپنی مشترک دوست روچکا کی سال گرہ پر ملتے ہیں۔ جب وہ امتحانوں کے دنوں کے اپنے اپنے تجربات پر تبادلۂ خیال کررہے ہیں تو روچکا کے والد مسٹر رگھوراج چودھری مداخلت کرتے ہیں اور ان سے ان کی خیریت پوچھتے ہیں اور ان میں سے ہر ایک کے مستقبل کے منصوبے کے بارے میں دریافت کرتے ہیں لیکن کسی کے پاس بھی کوئی معقول جواب نہیں ہے۔ مسٹر رگھوراج نے جو خود ایک تاجر ہیں صلاح دیتے ہیں کہ وہ کاروبار کو بحیثیت ایک امید افزا اور چیلنج اختیار کر سکتے ہیں۔ جوزف میں اس تجویز سے تجسس پیدا ہوتا ہے اور کہتا ہے ''ہاں واقعی کاربار زیادہ پیسے کمانے کے لئے عمدہ ہے۔ بہ نسبت ایک انجینئر اور ایک ڈاکٹر بننے کے'' مسٹر رگھوراج نے جواب دیا ''میرے نوجوان ایک بات بتاؤں؟ کاروبار میں پیسے کمانے کے علاوہ اور بھی بہت کچھ ہے''۔ اور پھر وہ اپنے کچھ مہمانوں میں مصروف ہوجاتے ہیں۔ بہرحال وہ چاروں ہم جماعت کئی سوالات اٹھاتے ہیں۔ کاروبار دراصل کیا ہے؟ پیسے کے علاوہ کاروبار میں اور کیا ہے؟ کاروبار کس طرح غیر کاروباری سرگرمیوں سے الگ ہے؟ ایک کاربار کو چلانے کے لئے کیا درکار ہے، وغیرہ وغیرہ۔

1.1 تعارف:

چاروں ہم جماعت کے درمیان گفتگو کاروبار کے مفہوم، نوعیت اور مقاصد پر مرکوز ہے۔ دنیا کے تمام انسان جہاں کہیں بھی رہتے ہوں انہیں اپنی احتیاجات کی تکمیل کے لئے مختلف اقسام کی اشیاء اور خدمات کی ضرورت ہوتی ہے۔ ضروری اشیاء وخدمات کی فراہمی کی ضرورت کے پیش نظر لوگ مخصوص سرگرمیوں میں مصروف ہوجاتے ہیں تاکہ دوسروں کی ضرورت کے لحاظ سے اشیاء کی پیداوار کرسکیں اور انھیں فروخت کرسکیں۔ ہر جدید سماج میں کاروبار ایک اہم معاشی عمل ہے۔ کیوں کہ یہ لوگوں کی ضروریات کے لیے سامان اور خدمات کو پیدا کرتا اور فروخت کرتا ہے۔ اکثر سرگرمیوں کے پیچھے کاروبار کا اہم مقصد اشیا وخدمات کی بڑھتی ہوئی طلب کو پورا کرتے ہوئے پیسہ کمانا ہوتا ہے۔

کاروبار ہماری زندگی کے لئے اہم مرکزی حیثیت رکھتا ہے۔ ایک دن میں کچھ ہی ایسے سیکنڈ ہوتے ہیں جب ہم لوگ کسی کاروبار میں مصروف یا اُس سے متاثر نہ ہوتے ہوں۔

جن اشیا کا استعمال ہم ذاتی طور پر اور گھر والوں کے لئے کرتے ہیں وہ زیادہ تر کاروبار ہی مہیا کرتا ہے۔ باوجود اس کے کہ ہماری زندگی جدید سماج کے مختلف اداروں سے متاثر ہوتی ہے جیسے اسکول، کالج، اسپتال، سیاسی پارٹیاں اور مذہبی جماعتیں مگر کاروبار ہماری روزمرہ کی زندگی کو بہت زیادہ متاثر کرتا ہے۔ جدید زندگی کو سمجھنے کے لئے یہ ضروری ہے کہ ایک شخص کاروبار کے تصور، نوعیت اور مقصد کو سمجھے۔

1.2 کاروبار کا تصور

کاروبار کی اصطلاح لفظ مصروف (Busy) سے ماخوذ ہے۔

چنانچہ کاروبار سے مراد مصروف رہنا ہے۔ لیکن اس کے مخصوص معنی یہ ہیں کہ اس میں کوئی بھی شغل شامل ہوتا ہے جسے لوگ پابندی سے نفع کمانے کے لئے انجام دیں۔ اس سرگرمی میں فروخت کے لئے اشیاء کی پیداوار، خرید، اشیاء کا مبادلہ یا خدمات کی رسد جس سے دوسروں کی ضروریات کی تکمیل ہو سکے شامل ہیں۔ چونکہ کاروبار کا اہم مقصد نفع کمانا یا آمدنی حاصل کرنا ہے اس لئے یہ ایک معاشی سرگرمی ہے۔

ہر ایک سماج میں انسان اپنی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے سرگرمیوں کو انجام دیتا ہے ان سرگرمیوں کی موٹے طور پر دو حصوں میں درجہ بندی کی جا سکتی ہے۔ معاشی اور غیر معاشی سرگرمیاں وہ ہیں جنہیں ہم معاش کمانے کے لئے کرتے ہیں۔ جب کہ غیر معاشی سرگرمیاں محبت، ہمدردی، جذبات اور حب الوطنی وغیرہ کی وجہ سے انجام پاتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک مزدور ایک فیکٹری میں کام کرتا ہے، ایک ڈاکٹر اپنے مطب کو چلاتا ہے، ایک مینیجر دفتر میں کام کرتا ہے اور ایک استاد اسکول میں پڑھاتا ہے۔ اس کے برعکس ایک گھریلو عورت اپنے گھر کے لئے کھانا بناتی ہے یا جب ایک لڑکا ایک بوڑھے آدمی کو سڑک پار کراتا ہے تو وہ غیر معاشی سرگرمیاں ہوں گی کیوں کہ وہ محبت یا ہمدردی کی بنا پر کی جاتی ہیں۔ عام طور سے معاشی سرگرمیوں کو تین زمروں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے۔ کاروبار، پیشہ اور روزگار۔ کاروبار سے مراد ایسی معاشی سرگرمی سے ہے جس میں اشیاء کی پیشہ ورانہ خرید فروخت نفع کمانے کی غرض سے انجام دی گئی ہو۔

1.3 کاروباری سرگرمیوں کی خصوصیات:

یہ جاننے کے لئے کہ کس طرح کاروباری سرگرمی دیگر سرگرمی سے مختلف ہے کاروبار کی نوعیت یا اس کی بنیادی علامت اس کے امتیازی خصوصیات کے ضمن میں واضح کرنا ضروری ہے جو حسب ذیل ہیں:

(i) ایک معاشی سرگرمی:

کاروبار کو ایک معاشی سرگرمی مانا جاتا ہے کیوں کہ یہ منافع کمانے کے مقصد سے کی جاتی ہے یا زندگی گزارنے کے لئے نہ کہ محبت، پیار، ہمدردی یا دیگر جذباتی وجوہات سے۔

(ii) اشیاء اور خدمات کی پیداوار یا تحصیل:

اشیاء کو لوگوں کے استعمال اور کھپت کے لئے دینے سے پہلے کاروباری اداروں کو یا تو انھیں تیار کیا جانا چاہیے یا حاصل کرنا چاہیے۔ اس طرح ہر کاروباری ادارہ یا تو اشیاء کو بناتے ہیں یا پھر وہ اشیاء بنانے والوں سے اُنھیں حاصل کرتے ہیں اور پھر اس کے بعد وہ انھیں صارفین یا استعمال کرنے والے لوگوں کو فروخت کرتے ہیں۔ یہ اشیاء اور سامان روز مرہ استعمال کر کے خرچ ہو جانے والی چیزوں جیسے چینی، گھی، قلم، نوٹ بکیں وغیرہ۔ یا بڑا سامان جیسے مشینری فرنیچر وغیرہ پر مشتمل ہوتا ہے۔ خدمات میں وہ سب چیزیں شامل ہیں جو صارفین تک نقل و حمل، بینکنگ، بجلی وغیرہ کی شکل میں پہونچائی جاتی ہیں۔

(iii) انسانی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے

اشیاء وخدمات کی فروخت یا مبادلہ: قیمت کے لیے اشیا اور خدمات کی منتقلی یا مبادلہ کاروبار میں بالواسطہ یا بلاواسطہ طور پر ہوتی ہے۔اگر اشیاء کو بنانے والا یا خریدنے والا اُس اشیا کواندرونی استعمال کے لئے نہ کہ فروخت کرنے کی غرض سے لیتا ہے تو وہ ایک کاروباری سرگرمی نہیں کہلائے گی۔گھر والوں کے لئے کھانا بنانا ایک کاروبار نہیں ہے۔مگر دوسروں کے لئے کسی ریسٹورینٹ میں کھانا بنانا ایک کاروبار ہے۔اس طرح کاروبار کی ایک اہم خصوصیت یہ ہے کہ خریدار اور فرخت کار کے درمیان اشیاءاور خدمات کی فروخت یا مبادلہ ہونا چاہیے۔

(iv) سامان یا خدمات کے کاروبار کی باقاعدگی سے انجام دہی: کاروبار کی ایک اہم خصوصیت یہ ہے کہ خرید و فروخت کی سرگرمیوں میں تسلسل ہونا چاہئے۔صرف ایک اکیلا لین دین کاروبار میں شامل نہیں ہوتا۔

اس طرح مثال کے طور پر اگر کوئی شخص اپنا گھریلو وِیڈیو نفع پر بیچتا ہے اس کو کاروبار نہیں مانا جائے گا۔لیکن اگر وہ وِیڈیو سیٹ کو کسی دوکان کے ذریعے یا اپنے گھر پر پابندی سے بیچتا ہے تو اسے کاروباری سرگرمی مانا جائے گا۔

(v) منافع کمانا: کاروبار کا سب سے اہم مقصد منافع کے ذریعہ آمدنی حاصل کرنا ہے۔کوئی بھی کاروبار بغیر منافع کے عرصہ دراز تک قائم نہیں رہ سکتا۔اس لئے تاجر ہمیشہ یہ کوشش کرتا ہے کہ فروخت کو بڑھا کر یا قیمت میں کمی کرکے زیادہ منافع کمائے۔

(vi) منافع کی غیر یقینی: منافع کی غیر یقینی سے مراد ہے کہ کسی ایک مدت میں کاروباری سرگرمی سے ملنے والے منافع رقم کی حصولیابی سے متعلق لاعلمی۔ ہر کاروبار کو چلانے میں کچھ سرمایہ کی رقم لگانے کے ضرورت ہوتی ہے۔منافع کمانے کی امید کاروبار میں

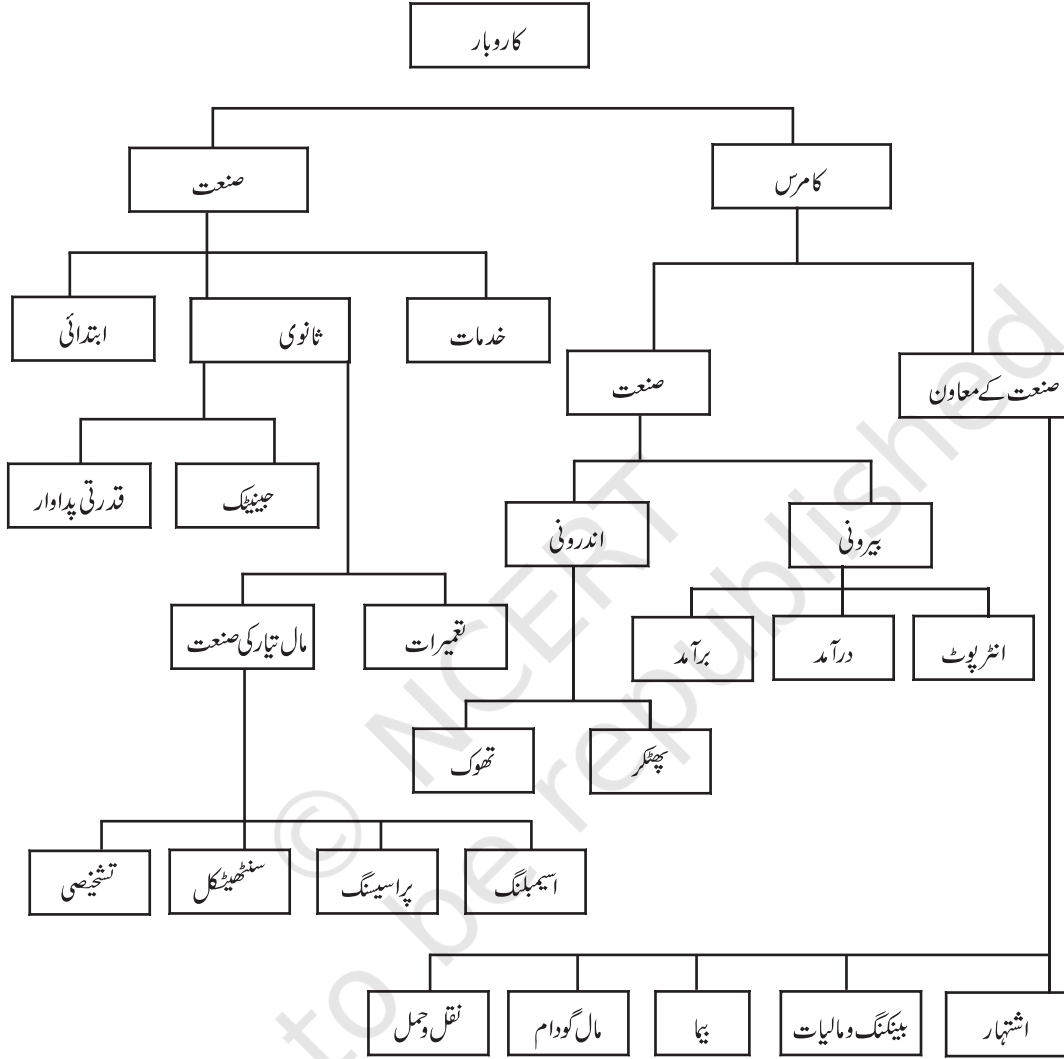
ادارتی سطح پر کاروبار کے کام:

کاروبار میں وہ سارے کام شامل ہوتے ہیں جو مختلف قسم کے ادارے جنہیں کاروباری ادارے کہتے ہیں، انجام دیتے ہیں۔کاروبار کو چلانے کے لئے کاروباری ادارے چار اہم کام انجام دیتے ہیں جیسے مالیات، پیداوار، مارکیٹنگ، اور انسانی وسائل مالیاتی کام کاروباری ادارے کے لئے فنڈ کی حصولیابی اور اس کہ استعمال سے متعلق ہے۔پیداواری کام میں خام مال کا مکمل مال میں تبدیلی اور خدمات کا پیدا کرنا شامل ہوتا ہے۔مارکیٹنگ سے مراد وہ ساری سرگرمیاں ہوتی ہیں جن میں اشیا اور خدمات کا مبادلہ جو بنانے والے لوگوں کو مہیا کراتے ہیں۔جن لوگوں کو ان اشیا کی ضرورت ہو ان کو اسی جگہ جہاں وہ چاہتے ہیں اسی وقت پر جب وہ چاہتے ہیں اور اس قیمت پر جس پر وہ ادا کرنے کو تیار ہیں۔انسانی وسائل مینیجمنٹ ان افراد کی فراہمی کرتا ہے جن کے پاس ادارہ کے مختلف کام کے لئے معقول ومناسب قابلیت موجود ہے۔

لگائے گئے سرمایہ کی رقم کے مقابل ہونی چاہئے مگر یہ غیر یقینی ہوتا ہے کہ کتنی رقم کا منافع کمایا جائے گا۔ خوب کوشش کرنے کے باوجود نقصان ہونے کے امکانات ہمیشہ رہتے ہیں۔

(vii) جوکھم کا عنصر: جوکھم غیر یقینی حالات سے ہوا نقصان ہے۔ یہ کچھ ناموافق اور نہ پسندیدہ حالات کی وجہ سے ہوتا ہے جوکھم کا تعلق کچھ خاص وجوہات سے ہوتا ہے جیسے صارفین کے ذوق اور فیشن میں تبدیلیاں پیداوار کے طریقوں میں تبدیلیاں، ہڑتالیں اور تالہ بندیاں، بازار میں بڑھتا ہوا مقابلہ، آگ، چوری، حادثات، قدرتی آفات، وغیرہ۔ کوئی بھی کاروبار جوکھم سے بچ نہیں سکتا۔

کاروبار، پیشہ اور نوکری میں فرق:

بنیاد	کاروبار	پیشہ	روزگار
1۔ قیام کا طریقہ	تاجر کی رائے اور دیگر قانونی کارروائیاں	پیشہ ورانہ ادارہ کی رکنیت اور پریکٹس کی سند	تقررنامہ اور خدمات کی شرائط
2۔ کام کی نوعیت	عوام کو اشیاء اور خدمات کا بندوبست	ذاتی ماہرانہ خدمت کی ادائیگی	نوکری معاہدہ، یا قانون کے تحت کام کو انجام دینا
3۔ تعلیمی اہلیت	کوئی تعلیمی اہلیت کی ضرورت نہیں	کسی خاص میدان میں مہارت اور تربیت ضروری ہے	کے ذریعہ طے شدہ تعلیٰ اہلیت اور تربیت
4۔ بدلہ یا معاوضہ	منافع کمانا	پیشہ ور فیس	تنخواہ یا مزدوری
5۔ سرمایہ کاری	کاروبار کی نوعیت اور پھیلاؤ کے مطابق سرمایہ کاری	قائم کرنے کے لئے محدود سرمایہ کی ضرورت	کوئی سرمایہ کی ضرورت نہیں
6۔ جوکھم	منافع غیر یقینی ور کبھی کبھار ہوتا ہے (غیر پابند) جوکھم موجود ہوتا ہے۔	فیس یقینی اور پابندی سے ہوتی ہے۔ کچھ تھوڑا بہت جوکھم ہوتا ہے۔	آمدنی طے اور پابندی سے ملتی ہے۔ کوئی جوکھم نہیں ہوتا۔
7۔ مفاد کی منتقلی	کچھ کارروائیوں کے ساتھ منتقلی	ناممکن	ناممکن
8۔ ضابطۂ اخلاق	کوئی ضابطۂ اخلاق نہیں ہے	پیشہ ورانہ ضابطۂ اخلاق کی پیروی کرنی ہے	آجر کی جانب سے مقرر کردہ کردار کے معیارات کی پیروی کرنی ہے۔

چارٹ برائے تجارتی سرگرمیاں

1.4 کاروبار پیشہ اور نوکری میں فرق

یہ پہلے بھی لکھا جاچکا ہے کہ معاشی سرگرمی کو تین اہم زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے:

(i) کاروبار

(ii) پیشہ

(iii) نوکری

کاروبار سے مراد ان معاشی سرگرمیوں سے ہے جو منافع کمانے کے خاص مقصد سے خدمات فراہم کرنے یا اشیاء کے خریدنے یا فروخت کرنے کے لیے کئے جائیں۔کاروبار میں لگے ہوئے لوگ اپنی آمدنی منافع کے ذریعہ حاصل کرتے ہیں۔

پیشہ میں اُن سرگرمیوں کو شامل کیا جاتا ہے جن میں خاص علم اور ہنر کی ضرورت ہوتی ہے اور جن کی فرد کو اپنے پیشہ میں ضرورت پڑتی ہے۔ یہ سرگرمیاں پیشہ وارانہ اداروں کے ذریعہ طے کئے گئے قائدے و قانون کے تحت کی جاتی ہیں۔ مثال کے طور پر ڈاکٹر ڈاکٹری کے پیشہ میں پیشہ ور ہوتے ہیں اور جنھیں میڈیکل کاؤنسل آف انڈیا کے قاعدے قانون کے مطابق کام کرنا پڑتا ہے۔ وکیل وکالت کے پیشہ میں لگے ہوتے ہیں اور وہ بھی بار کاؤنسل آف انڈیا کے تحت چلتے ہیں۔ چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ کھاتہ نویسی کے پیشہ سے تعلق رکھتے ہیں اور وہ بھی انسٹیٹیوٹ آف چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ آف انڈیا کے ضوابط کے تحت کام کرتے ہیں۔

نوکری سے مراد اُس پیشہ سے ہے جس میں لوگ دوسروں کے لئے کام کرتے ہیں اور بدلے میں ان کو معاوضہ ملتا ہے۔ جو دوسروں کے ذریعہ ملازمت پاتے ہیں وہ ملازم کہلاتے ہیں۔ اس طرح جو لوگ کارخانوں میں کام کرتے ہیں اور مزدوری پاتے ہیں اور کارخانوں کے مالکان سے تنخواہ پاتے ہیں وہ لوگ کارخانوں کے ملازم کہلاتے ہیں۔اسی طرح جو لوگ بینکوں کے دفاتر میں، بیمہ کمپنیوں، یا سرکاری شعبوں میں بحیثیت مینیجر ماتحت، کلرک، چپراسی اور سنتری کام کرتے ہیں، ان تنظیموں کے ملازم ہوتے ہیں۔

1.5 کاروباری سرگرمیوں کی درجہ بندی:

مختلف کاروباری سرگرمیوں کی دو بڑے زمروں میں درجہ بندی کی جاسکتی ہے۔صنعت اور کامرس۔صنعت کا تعلق مال اور سامان کو تیار کرنے اور بنانے سے ہے۔ کامرس میں وہ سب سرگرمیاں آتی ہیں جو سامان کے مبادلہ میں اُس کے اسٹور کرنے اور تقسیم کرنے کے کام کو آسان بنانے کے لئے ضروری ہوتے ہیں۔ اِن دونوں زمروں کی بنیاد پر ہم تجارتی فرموں کی صنعتی اور تجارتی اداروں میں درجہ بندی کر سکتے ہیں:

اب کاروبار سے متعلق ان سرگرمیوں کا تفصیلی جائزہ لیتے ہیں۔

1.6 صنعت :

صنعت ایسی معاشی سرگرمیوں کو کہتے ہیں جو ذرائع کو مفید مال یا اشیاء میں تبدیل کرتی ہیں۔صنعت لفظ ان سرگرمیوں کے لیے استعمال کیا جاتا ہے جن میں میکانیکی آلات اور تکنیکی مہارت کا استعمال ہوتا ہے۔ان میں اشیاء تیار کرنے یا تیاری کے عمل کے علاوہ جانوروں کا پالنا بھی شامل ہے۔وسیع معنوں میں صنعت کی اصطلاح کا مطلب فرموں کے ان مجموعوں سے ہے جو یکساں یا ایک دوسرے سے وابستہ اشیا کی پیداوار میں لگے ہیں۔مثال کے طور پر روئی سے سوتی کپڑا وغیرہ بنانے والی تمام اکائیوں کو

سوتی کپڑا صنعت کہتے ہیں۔ اسی طرح عام زبان میں چند خدمات جیسے بینک کاری اور بیمہ کو بھی صنعت کہا جاتا ہے۔ مثلاً ہم بینک کاری صنعت، بیمہ صنعت کہتے ہیں۔ صنعتوں کو تین بڑے حصوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے: ابتدائی صنعتیں، ثانوی صنعتیں، خدماتی صنعتیں ۔

(a) ابتدائی صنعتیں: ابتدائی صنعتوں میں وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں جن کا تعلق قدرتی ذرائع کے اخذ کرنے اور قدرتی وسائل سے جانداروں کی تعداد کو بڑھانے، پیدا کرنے اور پودوں وغیرہ کو ترقی دینے سے ہے۔ ان صنعتوں کو مزید دو ماتحت حصوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ جو حسب ذیل ہیں:

(i) **قدرتی پیداوار کی صنعتیں** : قدرتی پیداوار کی صنعتیں ایسی صنعتوں کو کہتے ہیں جو قدرتی ذرائع سے کچھ اخذ کرتی ہیں یا ان میں کچھ نکالتی یا نچوڑتی ہیں۔ یہ صنعتیں چند بنیادی خام مال فراہم کرتی ہیں جو کہ زیادہ تر زمین کی پیداوار کی صورت میں ہوتا ہے۔ ایسی صنعتوں کی پیداوار کو عموماً مال کی تیاری کی صنعتو ں کے ذریعہ دوسرے مفید سامان کی شکل میں تبدیل کیا جاتا ہے۔ ان صنعتوں کی اہم مثالیں ہیں، زراعت، کان کنی، جنگلات سے لکڑی حاصل کرنا اور سمندروں سے مچھلی نکالنا وغیرہ۔

(ii) **پودوں اور جانوروں کی پرورش اور افزائش نسل کی صنعتیں(Genetic Industries):**
یہ صنعتیں پودوں اور جانوروں کی افزائش کرنے سے وابستہ ہیں تا کہ انکا استعمال مزید پیداوار حاصل کرنے کے لیے کیا جاسکے۔ پودوں کی افزائش کرنے کے لئے بیج اور نرسری کمپنیاں ایسی صنعتوں کی خاص مثالیں ہیں۔ اس کے علاوہ مویشی پالن فارم، مرغی پالن فارم، اور مچھلی پالن کی سرگرمیاں اس زمرہ کی صنعتوں میں آجاتی ہیں۔

(b) ثانوی صنعتیں: ثانوی صنعتوں کا تعلق اُس مال سے ہوتا ہے جس کو پہلے ہی ابتدائی منزل میں نکالا جا چکا ہے۔ یہ صنعتیں اس مال کو مصنوعات بنانے میں استعمال کرتی ہیں جو کہ حتمی مصرف میں آسکیں یا پھر دوسری صنعتی اکائیاں مزید پیداوار میں استعمال کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر کان سے لوہا نکالنا ابتدائی صنعت ہے لیکن فولاد تیار کرنا ثانوی صنعت ہے۔ ثانوی صنعتیں دو قسم کی ہوسکتی ہیں:

(i) **مصنوعاتی صنعتیں:** یہ صنعتیں خام مال کو تیار شدہ مصنوعات میں تبدیل کرتی ہیں۔ اور اس طرح شکلی افادیت (Formatility) پیدا کرتی ہیں۔ یہ صنعتیں ہمارے استعمال میں آنے والی مختلف اشیاء پیدا کرتی ہیں۔ یہ صنعتیں ان اشیا کی پیداوار خام مال یا جزوی طور پر تیار مال کو مختلف کاموں سے گزار کر ان میں تبدیلی کرتی ہیں اور استعمال کے قابل بناتی ہیں۔ صنعتوں کو اپنے پیداواری کاموں کی بنیاد پر چار زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔

- تشخیصی صنعت (Analytical Industry) جو

ایک ہی طرح کے مال سے مختلف عناصر کی تشخیص کر کے ان کو علاحدہ کرتی ہیں۔ جیسے آئل ریفائنیری۔

- سنتھیٹکل صنعت (Synthetical Industry): یہ وہ صنعتیں ہیں جو مختلف اجزاء کو ملا کر ایک نئی شے پیدا کرتی ہیں۔ سیمنٹ اس کی ایک مثال ہے۔
- پراسیسنگ صنعت (Processing Industries): یہ صنعتیں تیار شدہ مال کو بنانے کے مختلف مراحل سے متعلق ہوتی ہیں جیسے چینی اور کاغذ کی صنعت۔
- اسیمبلنگ صنعت: یہ صنعتیں ایک نئی شے بنانے کے لیے اس سے متعلق مختلف حصوں کو آپس میں جوڑتی ہیں جیسے ٹیلی ویژن، کار یا کمپیوٹر کی صنعت۔

ii) تعمیری صنعتیں: وہ صنعتیں جن کا تعلق عمارات، پل، ڈیم، سڑک، سرنگ اور نہروں وغیرہ کی تعمیر سے ہوتا ہے تعمیری صنعتیں کہلاتی ہیں۔ انجینئرنگ اور تعمیراتی ہنرمندی تعمیری صنعتوں میں نہایت اہمیت رکھتی ہے۔

c) خدماتی صنعتیں:

خدماتی صنعتیں، ابتدائی اور ثانوی صنعتوں کو معاون خدمات فراہم کرتی ہیں۔ وہ تجارتی سرگرمیاں بھی انجام دیتی ہیں۔ یہ صنعتیں خدمت کی آسانیاں فراہم کرتی ہیں۔ کاروباری سرگرمیوں کے اعتبار سے انھیں کامرس کا حصہ مان سکتے ہیں کیوں کہ یہ تجارت کی معاون کی حیثیت سے وہ تجارت کی مدد کرتی ہیں۔ اس زمرے میں نقل وحمل، بینک کاری، بیمہ اور دوسری خدمات جیسے گودام کاری، مواصلات، پیکنگ اور تشہیر کے کام شامل ہیں۔

1.7 کامرس:

کامرس میں دو قسم کی سرگرمیاں شامل ہیں پہلی قسم میں وہ تمام سرگرمیاں آتی ہیں جو مال کی فروخت یا تبادلہ کے لیے کی جاتی ہیں۔ ان سرگرمیوں کو تجارت (Trade) کہتے ہیں۔ دوسری قسم میں وہ سرگرمیاں داخل ہیں جو تجارت میں مدد کرتی ہیں۔ انہیں خدمات یا تجارت کی معاون کہا جاتا ہے۔ ان میں نقل وحمل، بینک کاری، بیمہ، مواصلات، اشتہارات، پیکنگ اور گودام کاری شامل ہیں۔ کامرس پیدا کاروں اور صارفین کے درمیان ایک کڑی کا کام کرتی ہے۔ اس طرح کامرس کی تعریف میں کہا جاتا ہے کہ وہ سرگرمیاں جو تبادلے کے عمل کی رکاوٹوں کو ختم کریں کامرس کہلاتی ہیں۔ اشخاص کی رکاوٹ بذریعہ تجارت ختم کی جاتی ہے اور اس طرح پیدا کاروں سے صارفین کو اشیاء حاصل ہوجاتی ہیں۔ یہ نقل وحمل جگہ کی رکاوٹ یا دشواری کو دور کرتی ہے اور مال کو پیداوار کی جگہوں سے مارکیٹ میں فروخت کے لیے پہنچادیتی ہے۔ گودام کاری وقت کی رکاوٹ کو دور کر کے مال کو اسٹاک کرنے اور اسے رکھنے میں مدد کرتی ہے تا کہ حسب ضرورت اسے فروخت کیا جاسکے۔ مال کا اسٹاک کرنے اور نقل وحمل کے دوران بھی مال کو چوری، آگ، حادثات وغیرہ کے بہت

سے نقصان اور خراب ہونے کے خطرات لگے ہیں۔ ان خطرات سے بچاؤ مال کا بیمہ کر کے کیا جاسکتا ہے۔

ان تمام سرگرمیوں کے لیے سرمایہ درکار ہوتا ہے جو بینک اور مالیاتی ادارے فراہم کرتے ہیں۔ اشتہارات کے ذریعہ مارکیٹ میں دستیاب اشیاء اور خدمات کے بارے میں صارفین کو باخبر کیا جاسکتا ہے۔ غرض کامرس کے بارے میں کہا جاتا ہے کہ یہ ان سرگرمیوں پر مشتمل ہے جو اشیاء اور خدمات کے تبادلے میں اشخاص، جگہ، وقت، خطرہ، مالیات اور معلومات کی رکاوٹوں کو ختم کرتی ہے۔

1.7.1 تجارت :

تجارت کامرس کا لازمی حصہ ہے۔ اس سے مراد فروخت یا اشیاء کی منتقلی یا تبادلہ سے ہے۔ یہ تیار شدہ مال کو حتمی صارفین کو مہیا کرنے میں کرتی ہے۔ موجود دور میں مال کی پیداوار بڑے پیمانے پر ہوتی ہے۔ مال تیار کرنے والوں کے لیے اپنی مصنوعات کو فروخت کرنے کے لیے ہر ایک گاہک تک پہنچنا مشکل کام ہے۔ کاروباری لوگ بطور ثالث تجارتی سرگرمیوں میں مصروف ہوتے ہیں تاکہ مختلف مارکیٹوں میں صارفین کو مال فراہم کرسکیں۔ تجارت اشخاص یعنی پیدا کاروں اور صارفین کی رکاوٹ دور کرتی ہے۔ تجارت کی عدم موجودگی میں بڑے پیمانے پر مال تیار کرنا ممکن نہ ہوگا۔

تجارت کو موٹے طور پر دو زمروں میں بانٹا جاسکتا ہے۔ داخلی یا اندرونی تجارت اور بیرونی تجارت جب مال اور خدمات کا تبادلہ یا خرید وفروخت ملک کی جغرافیائی حدود کے اندر ہوتی ہے تو اسے داخلی یا گھریلو تجارت کہتے ہیں۔ ایسی تجارت کو مزید دو حصوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے تھوک تجارت اور خردہ تجارت۔ جب مال بڑی مقدار میں خریدا اور بیچا جاتا ہے تو اسے تھوک تجارت (Wholesale Trade) کہتے ہیں۔ جب مال مقابلتاً کم مقدار میں خریدا اور بیچا جاتا ہے تو اسے خردہ تجارت (Retail Trade) کہتے ہیں۔ بیرونی یا غیر ملکی تجارت میں مال اور خدمات کا تبادلہ ایسے اشخاص یا اداروں کے درمیان ہوتا ہے جو دو یا دو سے زیادہ ملکوں میں سرگرمِ عمل ہوتی ہیں۔ اگر مال کو کسی دوسرے ملک سے خریدا جاتا ہے تو اسے در آمدی تجارت (Import Trade) کہتے ہیں۔ اگر مال کو دوسرے ملک کو بیچا جائے تو اسے برآمدی تجارت (Export Trade) کہتے ہیں۔ جب مال در آمد کیا جاتا ہے تاکہ دوسرے ملکوں کو برآمد کیا جائے تو اسے در آمد برآمد تجارت (Entreport Trade) کہتے ہیں۔

1.7.2 :تجارت کے معاونین:

تجارت کی مدد کے لیے جو سرگرمیاں انجام دی جاتی ہیں۔ انہیں کاروبار کے معاونین کہتے ہیں۔ اس کے علاوہ یہ معاونین تمام کاروبار کی ترقی بشمول صنعت کی مدد کرتے ہیں۔ ان سرگرمیوں کو عام طور پر خدمات کہتے ہیں کیوں کہ ان سرگرمیوں کی نوعیت تجارت اور صنعت کی سرگرمیوں کے معاون ہے۔ نقل وحمل، بینک کاری، بیمہ، گودام کاری اور اشتہارات کو تجارت کے معاونین

کہا جاتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں یہ سرگرمیاں اعانت کا کردار انجام دیتی ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ یہ سرگرمیاں نہ صرف تجارت کی اعانت کرتی ہیں بلکہ صنعت کی مدد بھی کرتی ہیں اوراس طرح تمام کاروباری سرگرمی میں مددگار ہوتی ہیں۔ بہر حال تجارت کے معاونین خاص طور سے کامرس کا لازمی حصہ ہیں۔ یہ سرگرمیاں مال کی پیداوار اور تقسیم سے متعلق رکاوٹوں کو دور کرتی ہیں۔ نقل وحمل مال کی ایک جگہ سے دوسری جگہ پہنچانے میں مدد کرتی ہیں۔ بینک کاری سے تاجروں کو مالیاتی سہولت ملتی ہے۔ بیمہ کے ذریعہ کاروبار کا مختلف قسم کے خطرات سے تحفظ ہو جاتا ہے۔ گودام کاری کے ذریعہ مال کو اسٹاک کرنے میں مدد ملتی ہے اور یہ وقت کی افادیت پیدا کرتی ہے۔ اشتہارات معلومات فراہم کرتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں ہم کہہ سکتے ہیں کہ ان سرگرمیوں سے مال کی نقل وحرکت، مال کو اسٹور کرنے، مالیات فراہم کرنے اور خطرات سے بچاؤ اور مال کی فروخت کو فروغ دینے میں مدد ملتی ہے۔ تجارت کے معاونین کو ذیل میں مختصر طور پر بیان کیا گیا ہے۔

(i) ٹرانسپورٹ اور مواصلات: عام طور سے پیداوار مخصوص جگہوں پر ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر چائے خصوصیت سے آسام میں پیدا کی جاتی ہے، روئی گجرات اور مہاراشٹر میں، جوٹ مغربی بنگال اور اڑیسہ میں، چینی یوپی، بہار اور مہاراشٹر میں وغیرہ وغیرہ۔ لیکن ان چیزوں کی ملک کے مختلف حصوں میں ضرورت ہوتی ہے۔ جگہ کی رکاوٹ نقل وحمل سڑک، ریل یا ساحلی جہاز رانی کے ذریعے دور کی جاتی ہے۔ نقل وحمل خام مال کو پیداوار کی جگہ پر لے جانے میں اور تیار شدہ مال کی نقل وحمل کارخانوں سے کھپت کی جگہ تک پہنچانے میں مدد کرتی ہے۔ نقل وحمل کے ساتھ پیغام رسانی کی بھی ضرورت ہوتی ہے تاکہ مال تیار کرنے والے، تاجر اور صارفین آپس میں معلومات کا تبادلہ کرسکیں۔ اسی طرح ڈاک کی خدمات اور ٹیلی فون کی آسانیوں کو بھی کاروبار کے معاونین سمجھا جاتا ہے۔

(ii) بینک کاری اور مالیات: کاروباری سرگرمیاں تب ہی ممکن ہیں جب اثاثہ جات کے حصول اور روزمرہ کے اخراجات کے لیے پیسہ موجود ہو۔ کاروباری لوگ ضروری فنڈ بینک سے حاصل کرسکتے ہیں۔ اس طرح بینک مالیاتی پریشانیوں کو حل کرتے ہیں۔ عام طور پر سے کمرشیل بینک اوور ڈرافٹ اور کیش کریڈٹ کی آسانیوں، قرضہ جات اور ایڈوانس کی شکل میں رقم ادھار دیتے ہیں۔ کمرشیل بینک چیکوں کی وصولی، فنڈ کی مختلف جگہوں پر ادائیگی اور تاجروں کی طرف سے بلوں کو بھنانے کا کام کرتے ہیں۔ غیر ملکی تجارت میں درآمد کرنے والوں اور برآمد کرنے والوں کی طرف سے کمرشیل بینک ادائیگیوں کا انتظام کرتے ہیں۔ کمرشیل بینک کمپنی کے فروغ کاروں (promoters) کی عوام سے سرمایہ حاصل کرنے میں بھی مدد کرتے ہیں۔

(iii) بیمہ: کاروبار میں مختلف قسم کے خطرات ہوتے ہیں۔ فیکٹری کی عمارت، مشینری اور فرنیچر وغیرہ کی آگ، چوری اور دیگر

خطرات سے حفاظت ہونی چاہئے۔ خام مال اور مال کا موجود اسٹاک اور جو مال راستہ میں ہے سب کو کھونے یا ان کے خراب ہونے کے خطرات میں رہتے ہیں۔ ملازمین کی بھی حادثات اور پیشہ ورانہ خطرات سے حفاظت کی ضرورت ہے۔ ان سب معاملات میں بیمہ حفاظت فراہم کرتی ہے۔ معمولی پریمیم ادا کر کے نقصان کی رقم اور اگر کسی کے چوٹ لگ گئی ہے تو اس کی تلافی کی رقم بیمہ کمپنی سے وصول کی جا سکتی ہے۔

(iv) گودام کاری/ مال گودام: عام طور سے مال تیار ہونے کے فوراً بعد نہ استعمال ہوتا ہے اور نہ ہی فروخت ہوتا ہے۔ اس کو اسٹاک میں رکھا جاتا ہے تاکہ ضرورت کے وقت دستیاب ہو سکے۔ مال کو خراب ہونے یا اسے نقصان سے بچانے کے لیے اس کے اسٹور کرنے کے خصوصی انتظامات کرنے چاہئیں۔ گودام کاری مال کو اسٹور کرنے اور ضرورت پڑنے پر مال کی دستیابی میں مدد کرتے ہیں اس طرح مال کی مسلسل سپلائی کے ذریعے قیمتیں مناسب سطح پر رکھی جا سکتی ہیں۔

(v) **اشتہارات:** تشہیر یا ایڈورٹائزنگ سامان کی فروخت بڑھانے کے بہترین طریقوں میں سے ایک ہے، خاص طور پر اشیائے صرف جیسے الیکٹرانک کا سامان، موٹر کاریں، صابن، میل صاف کرنے والے پاؤڈر وغیرہ۔ ان میں سے اکثر چیزیں بہت چھوٹی یا بڑی فرمیں تیار کرتی ہیں اور مارکیٹ میں سپلائی کرتی ہیں۔ مال تیار کرنے والوں یا تاجروں کے لیے عملاً ہر ایک صارف سے رابطہ کرنا ممکن نہیں ہے۔ اس لیے فروخت کے فروغ کے لیے متوقع خریداروں کو مارکیٹ میں مال کی دستیابی اور ان کی خصوصیات اور قیمتوں وغیرہ کے بارے میں علم ہونا چاہیے۔ صارفین کو مال کی کوالٹی، استعمال اور قیمت وغیرہ کے بارے میں باخبر کرنے کے لیے مال کا اشتہار دیا جاتا ہے۔ اس طرح اشتہارات دستیاب مال کے بارے میں بتاتے ہیں اور مخصوص چیزوں کے خریدنے پر صارفین کو آمادہ کرتے ہیں۔

1.8 کاربار کے مقاصد

مقصد کاروبار کا نقطۂ آغاز ہوتا ہے۔ تمام طرح کے کاروبار چند مقاصد کے حصول کے لئے قائم کئے جاتے ہیں۔ اس سے مراد یہ ہے کہ وہ سب کچھ جو کاروباری لوگ اپنے کاموں کے بدلے میں چاہتے ہیں۔ عام طور پر یہ مانا جاتا ہے کہ کاروباری سرگرمی صرف منافع کے لیے انجام دی جاتی ہے۔ کاروباری لوگوں کا بھی یہی خیال ہے کہ ان کا بنیادی مقصد منافع حاصل کرنے کے لیے اشیاء اور خدمات کی پیداوار اور تقسیم کرنا ہے۔ ایسا کہا جاتا ہے کہ تمام طرح کے کاروباروں سے جڑے کاروباری لوگ لگائے گئے سرمائے سے زیادہ حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ دوسرے الفاظ میں کمایا گیا منافع لاگت کے اوپر اضافی آمدنی ہوتا ہے۔ بہر حال اب وسیع پیمانے پر یہ تسلیم کیا جارہا ہے کہ کاروباری ادارے معاشرہ کا حصہ ہوتے ہیں اور اس لئے ان کے کئی طرح کے مقاصد ہونے چاہئیں جن میں زندہ رہنے کی سماجی ذمہ داری اور طویل عرصہ میں خوشحالی کا مقصد بھی شامل ہے۔ منافع ایک اہم اور نمایاں مقصد تو ہے لیکن واحد مقصد نہیں ہے۔

حالانکہ منافع کمانا کاروبار کا واحد مقصد نہیں ہوسکتا لیکن پھر بھی اس کی اہمیت سے انکار نہیں کیا جاسکتا۔ تمام طرح کے کاروباروں سے جڑے کاروباری لوگ سرمایہ کاری پر اس سے زیادہ حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور منافع دراصل لاگت کے اوپر اضافی آمدنی ہوتا ہے۔ کئی وجوہات کی بنا پر منافع کو کاروبار کا اہم مقصد مانا جاسکتا ہے: (i) یہ تاجر کے لئے آمدنی کا وسیلہ ہے۔ (ii) یہ کاروبار کی توسیع سے متعلق ضروریات کو پورا کرنے کے لیے مالیات کا ذریعہ ہوسکتا ہے۔ (iii) یہ کاروبار کی بہتر کارگزاری کی نشاندہی کرتا ہے۔ (iv) اس کو کاروبار کی افادیت کے لیے سماج کی طرف سے منظوری مانا جاتا ہے۔ (v) یہ کاروباری ادارے کی ساکھ بناتا ہے۔

بہر حال دیگر مقاصد کو پس پشت ڈال کر منافع پر زیادہ زور دینا کاروبار کے لیے پُر خطر ہوسکتا ہے۔ منافع کے مقصد سے متاثر کاروباری منتظمین۔ گاہکوں، ملازمین، سرمایہ کاران اور معاشرہ نیز دیگر مختلف طبقوں کا ناجائز استحصال بھی کرسکتے ہیں اس کا نتیجہ کاروبار کے غلط کاموں سے متاثر لوگوں کی مخالفت یا عدم تعاون کی شکل میں سامنے آتا ہے۔ جس کے باعث ادارے اپنا کاروبار کھو سکتے ہیں اور منافع کمانے کے قابل بھی نہیں رہتے۔ یہی وجہ ہے کہ اب مشکل سے ہی کوئی ایسا کاروباری ادارہ ہوگا جس کا واحد مقصد منافع کو زیادہ سے زیادہ کرنا ہو۔

1.8.1 کاروبار کے کثیر جہتی مقاصد:

کوئی کاروباری ادارہ سماج کے لیے مفید خدمات انجام دے کر ہی مسلسل منافع حاصل کرسکتا ہے۔ درحقیقت کاروبار کی خوشحالی اور بقا کو متاثر کرنے کے لئے ہر میدان میں مقاصد کی ضرورت ہوتی ہے۔ کیوں کہ کاروبار کو بڑی تعداد میں موجود ضرورتوں اور مقاصد کے درمیان توازن کو قائم رکھنا ہوتا ہے اس لئے اسے کثیر جہتی مقاصد کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسے صرف واحد مقصد کو اپنا کر برتری حاصل کرنے کی توقع نہیں کرنی چاہئے۔ وصول کئے جانے والے سرمائے کی رقم کا تخمینہ لگا ہوا ہونا چاہئے اور پیدا کی جانے والی اکائیوں کی تعداد کی شناخت کی ہوئی ہونی چاہئے۔ مقاصد سے اظہار ہوتا ہے کہ کاروبار کو مضبوط بنیادوں پر کیا جائے گا اور اس کی وجہ سے کاروبار کو اپنے خود کے تجربہ کا تجزیہ کرنے کی قابلیت بھی ملتی ہے۔ اور نتیجتاً اس کی کارگزاری میں بہتری آتی ہے۔ مقاصد کی ضرورت ہر اُس میدان میں ہوتی ہے جہاں کام کی انجام دہی اور نتائج کاروبار کی خوشحالی اور بقا کو متاثر کرتے ہیں۔ ان میں سے چند میدانوں کی وضاحت ذیل میں کی گئی ہے۔

(a) بازار میں ساکھ: اس سے مراد اپنے حریفوں کے مقابلہ میں ادارے کی پوزیشن سے ہے۔ ایک کاروباری ادارے کا مقصد ہونا چاہیے کہ وہ اشیاء کو گاہکوں کو اشیاء کی تقابلی قیمت کے لئے اپنی پوزیشن کو مضبوط اور گاہکوں کے اطمینان کے مطابق بنانے کے معاملہ میں اپنے حریفوں سے زیادہ مضبوط قدم ثابت ہو۔

(b) اختراع : اختراع کا مطلب کسی چیز کو کرنے یا بنانے میں

کسی نئے خیال یا طریق کار کو لانا ہے۔ ہر کاروبار میں دو طرح کی اختراع ہوتی ہے (i) اشیاء یا خدمت میں اختراع اور (ii) ان کو سپلائی کرنے میں درکار سرگرمیوں اور مہارتوں میں اختراع۔ کوئی بھی کاروباری ادارہ اس مقابلہ سے بھری دنیا میں بنا اختراع کئے فروغ نہیں پا سکتا۔ اس لئے اختراع ایک اہم مقصد بن جاتا ہے۔

(c) پیداواریت: تیار مال کی مالیت کا خام مال کی مالیت سے موازنہ کرکے پیداواریت کا تخمینہ لگایا جاتا ہے۔ اس کا استعمال کارگزاری کی پیمائش کے طور پر کیا جاتا ہے۔ مسلسل بقا اور ترقی کو یقینی بنانے کے لیے ہر کاروباری ادارہ کا مقصد ہونا چاہیے کہ وہ دستیاب وسائل کا بہترین استعمال کرکے اپنی پیداواری صلاحیت میں زیادہ سے زیادہ اضافہ کرے۔

(d) طبعی اور مالیاتی وسائل: کسی بھی کاروبار کو طبعی وسائل جیسے پلانٹ، مشینری، دفاتر وغیرہ کی ضرورت بھی ہوتی ہے اور مالیاتی وسائل یعنی اپنے گاہکوں کو اشیاء اور خدمات کی سپلائی اور پیداوار کرنے کے لیے فنڈس کی بھی۔ کاروباری ادارے کا مقصد ہونا چاہئے کہ ان وسائل کو ان کی ضروریات کے مطابق حاصل کیا جائے اور ان کا بہتر استعمال کیا جائے۔

(e) منافع کمانا: اس سے مراد کی گئی سرمایہ کاری کے تعلق سے کمایا گیا منافع ہے۔ ہر کاروبار کو منافع کمانے کی صلاحیت کو اپنا کلیدی مقصد بنانا چاہئے۔ اسے کاروبار کی کامیابی کی پیمائش کرنے کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔

(f) منتظمین کی کارگزاری اور ترقی: کاروباری اداروں کو کاروباری سرگرمیوں کو انجام دینے اور ان میں ربط قائم رکھنے کے لیے منتظمین کی ضرورت ہوتی ہے۔ منتظمین میں دلچسپی تحریک پیدا کرنے کے لئے مختلف قسم کے پروگراموں کو عمل میں لانے کی ضرورت ہوتی ہے لہذا منیجر کی کارگذاری اور ترقی ایک اہم مقصد ہے۔ کاروباری اداروں کو چاہیے کہ اس مقصد کے حصول کیلئے لگ کر کام کریں۔

(g) کارکنوں کی کارگزاری اور رویہ: کسی ادارے کی پیداواریت اور منافع کمانے کی صلاحیت کا تعین کارکنوں کی کارگزاری اور رویہ سے ہوتا ہے اس لیے ہر ادارے کا مقصد ہونا چاہیے کہ وہ اپنے کارکنوں کی کارگزاری کو بہتر بنائے۔ کارکنوں کے رویہ کو مثبت بنانے کی بھی کوشش کرنی چاہئے۔

(h) سماجی ذمہ داری: سماجی ذمہ داری سے مراد کاروباری فرم کے اس فرض سے ہے جس کے مطابق وہ اپنے وسائل کا استعمال معاشرہ کے مسائل کے حل کرنے میں کرے اور اپنے کام کو سماجی طور پر مناسب طریقے سے انجام دے۔

اس طرح ایک کاروباری ادارے کو اپنی خود کی بقا اور خوشحالی کی

خاطر مختلف افراد اور گروہوں کو مطمئن کرنے کے لئے کثیر جہتی مقاصد رکھنے چاہئیں۔

1.8.2 کاروباری خطرات:

کاروباری خدشات سے مراد توقع سے کم منافع کا امکان یا غیر متوقع یا غیر یقینی حالات کی وجہ سے ہونے والے نقصان سے ہے۔ مثلاً کسی چیز کی مانگ میں اچانک کمی آجائے۔ اس کمی کی وجہ صارفین کے ذوق اور پسند میں تبدیلی یا دوسرے تاجروں سے مسابقت میں اضافہ ہوجائے تو ایسی صورت میں مانگ میں کمی کے باعث فروخت بھی کم ہوجائے گی اور نتیجتاً منافعوں میں کمی آجائے گی۔ دوسری صورت حال میں، خام مال کی قلت کے باعث مارکیٹ میں اس کی قیمت میں اضافہ ہوجاتا ہے۔ اس خام مال کا استعمال کرنے والی فرم کو اس صورت میں اس کے لئے زیادہ ادائیگی کرنی ہوگی نتیجتاً پیداواری لاگت میں اضافہ ہوسکتا ہے جس کی وجہ سے منافعوں میں کمی آسکتی ہے۔

کاروباری اداروں کو دو طرح کے خطرات کا سامنا ہوتا ہے: قیاسی (speculative) اور اصل (pure)۔ قیاسی خطرات میں فائدہ کا امکان بھی شامل ہوتا ہے اور نقصان ہونے کا بھی۔ قیاسی خطرات کی وجہ بازاری حالات میں تبدیلی ہوتی ہے۔ مانگ اور سپلائی میں اتار چڑھاؤ، قیمتوں میں تبدیلی یا فیشن اور گاہکوں کے ذوق میں تبدیلی ہی بازاری حالات میں ہونے والی تبدیلی ہے۔ موافق حالات کے نتیجہ میں فائدہ ہونے کا امکان ہوتا ہے جب کہ غیر موافق حالات نقصان کی وجہ بنتے ہیں۔ اصل خطرات میں محض نقصان ہونے یا نہ ہونے کا امکان شامل ہوتا ہے۔ آگ کا لگنا، چوری ہوجانا، یا ہڑتال ہونا اصل خطرات کی مثالیں ہیں۔ ان کے واقع ہونے کے نتیجہ میں نقصان ہوسکتا ہے جب کہ واقع نہ ہونے کی صورت میں فائدہ تو نہیں ہوتا لیکن نقصان بھی نہیں ہوتا۔

1.9 کاروباری خطرات کی نوعیت:

کاروباری خطرات کی نوعیت کو ان کی عجیب و غریب خصوصیات کی روشنی میں سمجھا جاسکتا ہے۔

(i) کاروباری خطرات غیر یقینی حالات کی وجہ سے ہوتے ہیں: غیر یقینی حالات سے مراد مستقبل میں رونما ہونے والے حالات کے بارے میں لاعلمی ہے۔ قدرتی آفات، مانگ اور قیمتوں میں تبدیلی، حکومت کی پالیسی میں تبدیلی، تکنالوجی میں بہتری وغیرہ غیر یقینی حالات کی چند مثالیں ہیں جن سے کاروبار کے لیے خطرات پیدا ہوتے ہیں کیوں کہ ان مستقبل کے واقعات کے نتائج کا پیشگی علم نہیں ہوتا۔

(ii) خطرہ ہر کاروبار کا ایک لازمی جُز ہے: ہر کاروبار میں چند خطرات ہوتے ہیں۔ کوئی بھی کاروبار خطرہ سے نہیں بچ سکتا۔ حالانکہ خطرات کی مقدار مختلف کاروباروں میں مختلف ہوتی ہے۔ خطرہ کو کم تو کیا جاسکتا ہے لیکن ختم نہیں کیا جاسکتا۔

(iii) خطرے کے درجہ کا انحصار کاروبار کی نوعیت اور حجم پر ہوتا ہے: کاروبار کی نوعیت (یعنی پیدا اور فروخت کی جانے والی اشیاء

اور خدمات کی قسم) اور کاروبار کا حجم (یعنی پیداوار اور فروخت کی مقدار) ایسے خاص عوامل ہیں جو ایک کاروبار میں خطرہ کی تعداد کا تعین کرتے ہیں۔ مثلاً فیشن سے متعلق اشیاء کے کاروبار میں خطرہ زیادہ ہوتا ہے۔ اسی طرح، ایک بڑے پیمانے کا کاروبار چھوٹے کاروبار کے مقابلے زیادہ جوکھم بھرا ہوتا ہے۔

(iv) منافع خطرے کا سامنا کرنے کے لیے انعام ہے: ایک قدیم اصول ہے کہ بنا خطرہ اٹھائے فائدہ نہیں ہوتا۔ یہ اصول تمام طرح کے کاروباروں پر لاگو ہوتا ہے۔ ایک کاروبار میں جتنا زیادہ خطرہ ہوتا ہے اتنا ہی اس کاروبار میں منافع کا امکان ہوتا ہے۔ ایک کاراندازجو زیادہ منافع کمانے کی امید میں خطرات اٹھاتا ہے۔ اس طرح منافع خطرہ مول لینے کا انعام ہے۔

1.9.1 کاروباری خطرات کی وجوہات:

کاروباری خطرات مختلف وجوہات کے باعث ہوتے ہیں جن کی درجہ بندی مندرجہ ذیل ہے:

(i) قدرتی وجوہات: انسان کا قدرتی آفات پر بہت تھوڑا کنٹرول ہوتا ہے۔ سیلاب، زلزلہ، بجلی کا گرنا، بھاری برسات اور قحط سالی وغیرہ ان آفات کی چند مثالیں ہیں۔ ان کی وجہ سے کاروبار میں بھاری جانی و مالی نقصان ہوتا ہے۔

(ii) انسانی وجوہات: انسانی وجوہات میں غیر متوقع واقعات شامل ہیں جیسے غیر دیانت داری، لاپرواہی یا ملازمین کی بے توجہی، بجلی کے جانے، ہڑتال، فساد، انتظامیہ کی نااہلی کے باعث کام کا رُک جانا وغیرہ۔

(iii) معاشی وجوہات: ان میں اشیاء کی مانگ، مسابقت، قیمت، گاہکوں سے وصولیابی، ٹکنالوجی یا پیداوار کے طریق میں تبدیلی وغیرہ سے متعلق غیر یقینی حالات شامل ہیں۔ مالیاتی مسائل جیسے قرض کے لئے سود کی شرح میں اضافہ، زیادہ ٹیکسوں کا بار وغیرہ بھی اسی طرح وجوہات کے تحت آتے ہیں کیوں کہ ان کی بنا پر کاروبار کو چلانے کی لاگت میں غیر متوقع اضافہ ہوجاتا ہے۔

(iv) دیگر وجوہات: اس میں مستقبل کے اندیکھے واقعات جیسے سیاسی اتار چڑھاؤ، مشینی خرابی جیسے بوائلر کا پھٹنا، لین دین کی شرح میں اتار چڑھاؤ وغیرہ آتے ہیں جن کے نتیجہ میں کاروباری خطرات پیدا ہوتے ہیں۔

1.9.2 کاروبار کا آغاز — بنیادی عناصر:

ایک کاروباری ادارے کی ابتدا کسی دیگر انسانی کوشش کی طرح ہی ہوتی ہے جس میں چند مقاصد کے حصول کے لیے وسائل کو لگایا جاتا ہے۔ کاروبار میں کامیابی کے نتائج کا انحصار نئے کاراندازوں یا کاروبار کو شروع کرنے والوں کی اس صلاحیت پر ہوتا ہے کہ وہ مسائل کا قیاس کر کے انھیں کم سے کم لاگت پر کیسے حل کرتا ہے۔ یہ جدید کاروباری دنیا کے لئے خاص طور پر درست ہے جہاں مسابقت نہایت سخت اور خطرات بہت زیادہ ہیں۔ چند مسائل جن سے کاروباری فرموں کو سابقہ پڑتا ہے بنیادی نوعیت کے ہوتے ہیں۔ مثلاً ایک بیوٹی پارلر کی ابتداء کرنے کے لیے چند

جوکھموں سے نمٹنے کے طریقے

حالانکہ کوئی کاروباری ادارہ جوکھموں سے بچ نہیں سکتا پھر بھی بہت سے ایسے طریقے ہیں جن سے وہ خطرات کی حالتوں میں نپٹ سکتا ہے، مثال کے طور پر ادارہ (a) یہ فیصلہ کرسکتا ہے کہ ضرورت سے زیادہ جوکھم بھرے سودے نہ کرے؛ (b) احتیاطی تدابیر اختیار کرسکتا ہے جیسے آگ بجھانے کے آلات وغیرہ نصب کرنا؛ (c) بیمہ پالیسی لے سکتا ہے جس سے خطرات بیمہ کمپنی کی جانب منتقل ہوجائیں؛ (d) خودموجودہ کمائیوں کے لیے ایسے آلات رکھ سکتا ہے جیسے ڈوبنے والے اور غیر یقینی ادھار یعنی موجودہ آمدنی سے ایسے قرضہ جات کی ادائیگی کے لیے گنجائش رکھ کر جوکھم اٹھا سکتا ہے یا (e) دوسرے کاروباری اداروں کے ساتھ خطرات میں اس طرح شریک ہوسکتا ہے جیسے تھوک فروش اور پیدا کارکرتے ہیں کہ گرتی ہوئی قیمتوں کی وجہ سے ہونے والے نقصانات میں شریک ہونے کے لیے رضامند ہوجائے۔

مسائل کے بارے میں منصوبے بنانا اور انھیں عملی جامہ پہنانا ضروری ہوتا ہے جیسے کاروبار کی جائے وقوع، امکانی گاہکوں کی تعداد، اوزاروں کی قسم اور تعداد، دکان کا نقشہ/ لے آؤٹ، ضرورتوں کی خریداری اور ان کے لئے پیسوں کا انتظام اور کارکنوں کی بھرتی۔ یہ مسائل ایک بڑے کاروبار میں زیادہ پیچیدہ ہوجاتے ہیں۔ بہر حال چند بنیادی عوامل جن کا خیال کاروبار کا آغاز کرنے میں رکھنا چاہئے۔ مندرجہ ذیل ہیں:

(i) کاروباری لائن یا کاروبار کی قسم کا انتخاب: پہلی چیز جس کا فیصلہ ایک نئے کاروبار کو شروع کرنے والے کارانداز کو کرنا ہوتا ہے وہ کاروبار کی نوعیت اور قسم ہے۔ ظاہر ہے وہ صنعت اور کامرس کی ایسی شاخ کو اپنانا چاہے گا جس میں منافعوں کا امکان زیادہ ہو۔ اس کے فیصلہ کو بازار میں گاہکوں کی ضروریات متاثر کریں گی۔ اس کا فیصلہ ایک خاص مال کو پیدا کرنے میں اس کی دلچسپی اور تکنیکی علم سے متاثر ہوگا۔

(ii) فرم کا حجم: کاروبار کا آغاز کرنے کے لیے فرم کے حجم یا اس کے کاموں کے پیمانے کے بارے میں فیصلہ لینا بھی اہم ہے چند عوامل بڑے حجم کی موافقت کرتے ہیں جب کہ دوسرے کاموں کے پیمانے کو محدود رکھنے کا جھکاؤ ہوتا ہے۔ اگر کارانداز کو پورا اعتماد ہے کہ اس کی اشیاء کی مانگ وقت گذرنے کے ساتھ ساتھ بہتر ہوتی جائے گی اور وہ کاروبار کے لیے ضروری سرمائے کا انتظام کرسکتا ہے تو ایسی صورت میں وہ بڑے پیمانے پر کام کا آغاز کرے گا لیکن اگر بازاری حالات غیر یقینی ہیں اور خطرات زیادہ ہیں تو پھر ایک چھوٹا کاربار بہتر انتخاب ہوگا۔

(iii) ملکیت کی شکل کا انتخاب: ملکیت کے حوالے سے کاروباری ادارے تنہا ملکیت، شراکت داری یا مشترکہ سرمایہ کمپنی کی شکل اختیار کرسکتے ہیں ہر شکل یا قسم کے اپنے فوائد اور خامیاں ہیں۔ ایک موزوں ملکیت کی شکل کے انتخاب کا انحصار کئی عوامل پر ہوتا ہے جیسے کاروباری لائن، سرمائے کی ضروریات، مالکان کی

ذمہ داری، منافع کی تقسیم، قانونی کارروائیاں، کاروبار کا تسلسل، مفاد کی منتقلی وغیرہ۔

(iv) کاروباری ادارے کی جائے وقوع: کاروبار کی ابتداء کے وقت ایک اہم عنصر جس کا خیال رکھنا ضروری ہوتا ہے وہ جگہ کے بارے میں فیصلہ ہے جہاں کاروباری ادارہ قائم کیا جائے گا۔ اس میں کوئی بھی غلطی کئی طرح کے نقصانات کر سکتی ہے جیسے پیداوار کی لاگت میں اضافہ، پیداوار کے لیے ضروری خام مال کی دستیابی میں دشواری، یا گاہکوں کی بہتر خدمات کرنے میں دشواری وغیرہ۔ جائے وقوع کا انتخاب کرتے وقت جن عوامل کا خیال رکھنا ضروری ہے وہ ہیں: مزدور اور خام مال کی دستیابی، توانائی کی فراہمی اور بنک کاری، نقل و حمل کی سہولیت، مواصلات، گودام کاری وغیرہ جیسی خدمات کی دستیابی وغیرہ۔

(v) مجوزہ کاروبار کے لیے مالی فراہمی: مالیات کا تعلق مجوزہ کاروبار کی ابتدا کرنے اور اسے چلانے کے لیے ضروری سرمائے کی فراہمی سے ہے۔ سرمائے کی ضرورت قائم اثاثہ جات جیسے زمین، عمارت، مشینری اور اوزاروں اور رواں اثاثہ جات جیسے خام مال، کھاتے کی قرض داریاں، تیار شدہ اشیاء کے اسٹاک وغیرہ میں سرمایہ کاری کرنے کے لیے ہوتی ہے۔ سرمائے کی ضرورت روزمرہ کے اخراجات کو پورا کرنے کے لیے بھی ہوتی ہے۔ مناسب مالیاتی منصوبہ بندی (a) سرمائے کی ضروریات (b) سرمایہ وصول کرنے کے ذرائع اور (c) فرم میں سرمائے کے بہترین استعمال، کے تعین کے لئے کی جانی چاہیئے۔

(vi) طبعی سہولیات: کاروبار کا آغاز کرتے وقت قابل غور ایک اہم عامل طبعی سہولیات (جیسے مشینوں اور اوزاروں، عمارت اور معاون خدمات) کی دستیابی ہے ان عوامل سے متعلق فیصلہ کا انحصار کاروبار کی نوعیت اور حجم، فنڈس کی دستیابی اور پیداوار کے عمل پر ہوگا۔

(vii) پلانٹ لے آؤٹ یا خاکہ: طبعی سہولیات کا تعین ہونے کے بعد، کارانداز کو ان سہولیات کا مناسب انتظام کرنے کے لیے ایک لے آؤٹ منصوبہ تیار کرنا چاہیئے۔ 'لے آؤٹ' کا مطلب ہوتا ہے ہر اُس چیز کا طبعی انتظام یا بندوبست جس کی ضرورت ایک شے کی صنعت کاری کرنے کے لیے ہوتی ہے۔ ان چیزوں میں مشین، اشخاص، خام مال اور تیار مال شامل ہیں۔

(viii) باصلاحیت اور محنتی عملہ: ہر کاروباری ادارے کو مختلف سرگرمیاں انجام دینے کے لیے باصلاحیت اور محنتی عملہ کی ضرورت ہوتی ہے تاکہ طبعی اور مالیاتی وسائل کو حسبِ خواہش پیداوار میں تبدیل کیا جاسکے۔ کیوں کہ ایک تاجر تمام کام تنہا انجام نہیں دے سکتا اس لئے اسے ماہر اور غیر ماہر کارکنوں اور انتظامی عملہ کی شناخت کرنی چاہیئے۔ اس لئے ملازمین کی تربیت اور ان کو ترغیب سے متعلق منصوبے بھی بنانے چاہئیں تاکہ اُن سے بہترین کارگزاری حاصل کی جاسکے۔

(ix) ٹیکس کی منصوبہ بندی: موجودہ دور میں ٹیکس کی منصوبہ

بندی بھی ضروری بن چکی ہے کیوں کہ ملک میں بڑی تعداد کے اندر ٹیکس سے متعلق ایسے قوانین ہیں جو کہ جدید کاروبار کے ہر پہلو کو متاثر کرتے ہیں۔ کاروبار کا انعقاد اور آغاز کرنے والے کو مختلف ٹیکس قوانین اور کاروباری فیصلوں پر ان کے اثر کی روشنی میں ٹیکس کی ذمہ داری کو پہلے سے دھیان میں رکھنا پڑتا ہے۔

(x) ادارے کی ابتداء: مندرجہ بالا عوامل سے متعلق فیصلوں کے بعد کار انداز یا تاجر حقیقی طور پر ادارے کی ابتداء کر سکتا ہے جس کا مطلب ہوگا کہ وہ مختلف وسائل کو یکجا کرے، ضروری قانونی اور ضابطہ کی کارروائیاں پوری کرے، پیداواری عمل کو شروع کرے اور پھر فروخت میں اضافہ کرنے کے پروگرام کا آغاز کرے۔

کلیدی اصطلاحات

کاروبار	پیشہ	اختراع	منافع	روزگار	ثانوی
بیمہ	جوکھم یا خدشہ	صنعت	تیسرے درجہ کی	کان کنی	ابتدائی

خلاصہ (Summary)

کاروبار کا تصور اور خصوصیات: کاروبار کی تعریف میں کہا جا سکتا ہے کہ یہ ایک معاشی سرگرمی ہے جس میں اشیاء اور خدمات کی پیداوار منافع کمانے کے مقصد سے کی جاتی ہے اور یہ سماج میں انسانی ضروریات کو مطمئن کر کے کیا جاتا ہے۔ اس کی متفرق خصوصیات ہیں: (i) ایک معاشی سرگرمی (ii) اشیاء اور خدمات کی پیداوار (iii) انسانی ضرورتوں کو مطمئن کرنے کے لیے اشیاء اور خدمات کی فروخت یا لین دین (iv) مستقل بنیاد پر اشیاء اور خدمات کا سودا کرنا (v) منافع کمانا (vi) آمدنی کا غیر یقینی ہونا اور (vii) جوکھم کے عنصر کی موجودگی۔

کاروبار، پیشے اور ملازمت کے درمیان موازنہ: کاروبار سے مراد ان معاشی سرگرمیوں سے ہے جن کا تعلق منافع کمانے کے مقصد سے اشیاء کی پیداوار یا خرید و فروخت یا خدمات کی سپلائی کرنے سے ہو۔ پیشے میں وہ سرگرمیاں شامل ہیں جن میں اپنے روزگار کو

کرنے کے لیے لوگوں کو مخصوص مہارت اور علم کی ضرورت ہوتی ہے۔ ملازمت سے مراد ایسے روزگار سے ہے جس میں لوگ دوسروں کے لیے کام کرتے ہیں اور بدلے میں اجرت پاتے ہیں۔ ان تینوں کا موازنہ، قائم ہونے کے طریقوں' کام کی نوعیت' ضروری قابلیت' آمدنی یا انعام' سرمایہ کاری' خطرہ، مفاد کی منتقلی تبادلہ اور کردار کے اصولوں کی بنیاد پر کیا جاسکتا ہے۔

کاروباری سرگرمیوں کی زمرہ بندی: کاروباری سرگرمیوں کو موٹے طور پر دو زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔صنعت اور کامرس: صنعت سے مراد وہ معاشی سرگرمیاں ہیں جو وسائل کو مفید اشیاء میں تبدیل کرنے سے متعلق ہوں۔ صنعتیں ابتدائی' ثانوی یا خدماتی ہوسکتی ہیں۔ ابتدائی صنعتوں میں وہ تمام سرگرمیاں شامل ہیں جن کا تعلق قدرتی ذرائع کے حاصل کرنے اور پیداوار کرنے اور پودوں و جانوروں کو ترقی دینے اور ان کی تعداد بڑھانے سے ہے۔ قدرتی پیداوار کی صنعتیں (جیسے کانکنی) یا پودوں اور جانوروں کی پرورش اور افزائش نسل کی صنعتیں (جیسے مرغی پالن کے فارم)۔ ثانوی صنعتوں کا تعلق اُس مال سے ہوتا ہے جس کو پہلے ہی ابتدائی مرحلہ میں نکالا جاچکا ہے۔ یہ صنعتیں دو طرح کی ہوسکتی ہیں: مصنوعاتی صنعتیں اور تعمیری صنعتیں۔ مصنوعاتی صنعتوں کو مزید زمروں میں بانٹا جاسکتا ہے یہ ہیں (i) تشخیصی صنعتیں (analytical industry)' سنتھیٹکل صنعتیں (Synthetical Industries) پراسسنگ صنعت (Processing industry) اور اسیمبلنگ (assembling industries)۔ خدماتی صنعتیں' ابتدائی اور ثانوی صنعتوں کو امدادی خدمات فراہم کرتی ہیں اور وہ تجارتی سرگرمیاں بھی انجام دیتی ہیں۔

کامرس میں تجارت اور تجارت کی معاون خدمات۔ تجارت سے مراد اشیاء کی فروخت منتقلی اور لین دین سے ہے۔ اس کو داخلی تجارت اور بیرونی یا غیر ملکی تجارت میں بانٹا جاسکتا ہے۔ داخلی تجارت تھوک تجارت بھی ہوسکتی ہے اور خوردہ تجارت بھی۔ بیرونی تجارت درآمد' برآمد' یا درآمد برآمد تجارت ہوسکتی ہے۔ معاون تجارتی سرگرمیاں تجارت کرنے میں مدد دیتی ہیں۔ اس میں نقل و حمل' مواصلات' بینک کاری' مالیات' بیمہ' گودام اور تشہیر کے کام شامل ہیں۔

کاروبار کے مقاصد: حالانکہ منافع کمانے کو کاروبار کا بنیادی مقصد مانا جاتا ہے لیکن مقاصد کی ضرورت ہر اُس میدان میں ہوتی ہے جہاں کارگزاری کے نتائج کاروبار کی خوشحالی اور بقا کو متاثر کرتے ہیں۔ ان میدانوں میں سے چند ہیں: بازار میں پاؤں جمانا (Marketstanding) ' اختراع' پیداواری صلاحیت' طبعی اور مالیاتی وسائل' منافع کمانے کی صلاحیت' منتظمین کی کارگزاری اور ترقی' کارکنوں کی کارگزاری اور رویہ اور سماجی ذمہ داری۔

کاروباری خطرات: کاروباری خطرات سے مراد توقع سے کم منافع کا امکان یا غیر متوقع یا غیر یقینی حالات کی وجہ سے ہونے والے نقصان سے ہے۔کاروباری خطرات کی نوعیت کو ان کی درج ذیل مخصوص خصوصیات کی روشنی میں سمجھا جاسکتا ہے۔

(i) کاروباری خطرات غیر یقینی حالات کی وجہ سے ہوتے ہیں۔

(ii) خطرہ ہر کاروبار کا لازمی جز ہے۔

(iii) خطرے کے درجہ کا انحصار کاروبار کی نوعیت اور حجم پر ہوتا ہے۔

(iv) منافع خطرے کا سامنا کرنے کے لیے انعام ہے۔کاروباری خطرات مختلف وجوہات کے باعث ہوتے ہیں جس میں قدرتی، انسانی، معاشی اور دیگر وجوہات شامل ہیں۔

کاروبار کا آغاز — بنیادی عوامل: چند بنیادی عوامل جن کا خیال کاروبار کا آغاز کرنے میں ہر کسی کو رکھنا چاہئے مندرجہ ذیل ہیں۔

(i) کاروباری لائن/کاروبار کی قسم کا انتخاب

(ii) فرم کا حجم

(iii) ملکیت کی شکل کا انتخاب

(iv) کاروباری ادارے کی جائے وقوع

(v) مجوزہ کاروبار کے لیے مالی فراہمی

(vi) طبعی سہولیات

(vii) پلانٹ کا خاکہ

(viii) باصلاحیت اور محنتی عملہ

(ix) ٹیکس کی منصوبہ بندی

(x) ادارے کی ابتداء

مشقیں

کثیر انتخابی سوالات

1. ذیل میں سے کون کاروباری سرگرمی کی خاصیت کو بیان نہیں کرتا؟
(a) اشیاء اور خدمات کی پیداوار (b) خطرے کی موجودگی
(c) اشیاء اور خدمات کی فروخت اور لین دین (d) تنخواہ یا مزدوری

2. آئیل ریفائنری اور چینی کی ملیں صنعتوں کے کون سے زمرے کے تحت آتی ہیں؟
(a) ابتدائی (b) ثانوی
(c) خدماتی (d) ان میں سے کوئی نہیں

3. ان میں سے کس کو تجارت کی معاون سرگرمی کے زمرے میں نہیں رکھا جا سکتا؟
(a) کان کنی (b) بیمہ
(c) گودام کاری (d) نقل وحمل

4. وہ روزگار جس کے اندر لوگ دوسروں کے لیے کام کرتے ہیں اور بدلے میں اجرت پاتے ہیں کیا کہلاتا ہے؟
(a) کاروبار (b) ملازمت
(c) پیشہ (d) ان میں سے کوئی نہیں

5. وہ صنعتیں جو دوسری صنعتوں کو معاون خدمات فراہم کرتی ہیں کیا کہلاتی ہیں؟
(a) ابتدائی صنعتیں (b) ثانوی صنعتیں
(c) کمرشیل صنعتیں (d) خدماتی صنعتیں

6. ان میں کس کو کاروبار کے مقصد کے زمرے میں نہیں رکھا جا سکتا؟
(a) سرمایہ کاری (b) پیداواری صلاحیت
(c) سرمایہ کاری (d) منافع کمانے کی صلاحیت

7. کاروباری خطرہ ان میں سے کس کی وجہ سے نہیں ہوتا؟
(a) حکومت کی پالیسی میں تبدیلی (b) بہتر انتظامیہ
(c) ملازمین کی بے ایمانی (d) بجلی کا رُک جانا یا ناکارہ ہو جانا

مختصر جوابی سوالات:

1. مختلف قسم کی معاشی سرگرمیوں کو بیان کیجئے۔
2. کاروبار کو ایک معاشی سرگرمی کیوں خیال کیا جاتا ہے؟
3. کاروبار کے تصوّر کو واضح کیجئے۔
4. آپ کاروباری سرگرمیوں کی زمرہ بندی کس طرح کریں گے۔
5. صنعتوں کی مختلف اقسام کیا ہیں؟
6. دو ایسی کاروباری سرگرمیوں کی وضاحت کیجئے جو تجارت میں معاون ہیں۔
7. کاروبار میں منافع کا کیا رول ہے؟
8. کاروباری خطرے سے آپ کیا سمجھتے ہیں؟ اس کی نوعیت بیان کیجئے۔

طویل جوابی سوالات:

1. کاروبار کی خصوصیات کی وضاحت کیجئے۔
2. کاروبار کا موازنہ پیشے اور ملازمت سے کیجئے۔
3. صنعتوں کی مختلف اقسام کی وضاحت مثالوں کے ساتھ کیجئے۔
4. کامرس سے متعلق سرگرمیوں کی تشریح کیجئے۔
5. کاروبار کو کثیر جہتی کی ضرورت کیوں ہوتی ہے؟ ایسے کن ہی پانچ مقاصد کی وضاحت کیجئے۔
6. کاروباری خطرے کے تصور کی وضاحت کیجئے اور اس کی وجوہات بیان کیجئے۔
7. ایک کاروبار کا آغاز کرتے وقت مدّنظر رکھے جانے والے اہم عناصر کیا ہیں۔ واضح کیجئے۔

عمل پر مبنی سوالات/مشقیں

1. ایک علاقائی کاروباری اکائی کا انتخاب کیجئے۔ معلوم کیجئے کہ اس کو اپنے کاروبار میں کس قسم کے خطرات کا سامنا کرنا پڑتا ہے اور وہ ان کا سامنا کس طرح کرتی ہے۔
2. ایک علاقائی کاروباری ادارے کا انتخاب کیجئے۔ اس کے مقاصد معلوم کیجئے اور جانچ کیجئے کہ یہ دوسرے مقاصد کیوں نہیں اپناتی۔